

Giada Filippetti Della Rocca e la crescita di Elite Villas: da startup a pmi innovativa nel turismo di lusso

2026-06-03 10:00:43 di Penelope Vaglini

URL:<https://forbes.it/2026/06/03/giada-filippetti-della-rocca-crescita-elite-villas-da-startup-a-pmi-innovativa/>

Nel turismo di lusso, sopravvivere è complesso. Crescere, consolidarsi e trasformarsi in una realtà strutturata è un passaggio che riesce a pochi. **Elite Villas** rappresenta uno di questi casi. Fondata nel 2019 da **Giada Filippetti Della Rocca**, alla vigilia di uno dei momenti più complessi per il travel globale, la società ha attraversato la crisi pandemica, ridefinito il proprio modello di business e costruito un percorso di crescita che oggi la porta a presentarsi come PMI innovativa, con una valutazione di 6,5 milioni di euro dopo l'ultimo aumento di capitale.

La nascita di Elite Villas

Il progetto prende forma inizialmente con il nome **One Percent**, prima espressione della visione imprenditoriale di Filippetti. L'avvio coincide quasi immediatamente con l'emergenza sanitaria globale, che blocca il turismo internazionale e costringe molte giovani realtà del settore a fermarsi o ridimensionarsi. **Elite Villas** sceglie invece di ripensarsi. In quella fase si inserisce anche una collaborazione con quello che diventerà successivamente socio della società, coinvolto in un momento di forte incertezza del mercato. Un passaggio che resta parte del percorso aziendale, ma che rappresenta solo una fase di una traiettoria più ampia, guidata dalla volontà di costruire un business solido e scalabile. La divergenza strategica con il socio porta alla proposta di rilevarne le quote. La valorizzazione, affidata a un soggetto esterno, si conclude con un exit e, da quel momento, Filippetti guida in solitaria l'evoluzione della società.

La visione di Giada Filippetti per Elite Villas

Il cambio di passo è netto. **Elite Villas** abbandona progressivamente il modello di **property management** per concentrarsi sulla commercializzazione attraverso la propria piattaforma. Le ville di fascia alta rappresentate dispongono spesso di team interni e il valore si sposta quindi su distribuzione, posizionamento e capacità di intercettare una clientela internazionale. Nel 2024 arriva un passaggio chiave: un **fundraising da un milione di euro** con investitori strategici. L'ultimo aumento di capitale, chiuso a dicembre 2025, porta la valutazione a **6,5 milioni di euro**. In due anni, il valore si moltiplica per sei rispetto alla valutazione dell'exit.

I mercati principali di Elite Villas

Sul piano geografico, il portafoglio copre oggi Capri, Costiera Amalfitana, Toscana, Sicilia, Sardegna, Puglia, oltre al segmento invernale con Dolomiti, Courchevel e St. Moritz. L'obiettivo per il 2026 è consolidarsi come riferimento nel turismo di lusso in Italia e accelerare l'espansione europea. Parallelamente cresce il segmento brand ed experience: collaborazioni con Garofalo, Nike, Audemars Piguet e L'Oréal segnano la volontà di offrire un servizio integrato che unisce location, produzione e progettazione dell'esperienza.

Una storia di successo

La traiettoria di **Giada Filippetti** dimostra come, anche in un settore esposto a shock globali, la leva strategica e la coerenza nella governance possano trasformare una startup nata alla vigilia della pandemia in una piattaforma capitalizzata multimilionaria. Un percorso che oggi punta oltre i confini italiani, con una [struttura](#) più leggera, tecnologica e orientata alla scala.